

## 5 ошибок при выборе поставщика складского оборудования

Покупка стеллажей – задача не простая, требующая большого опыта работы с данной категорией товаров, досконального знания рынка. Сейчас существует огромное количество предприятий, которые изготавливают складское оборудование, стеллажи и предлагают его всеми доступными способами. В Интернете есть большое количество сайтов, где очень красочно и убедительно описаны все положительные стороны товаров, поэтому правильный выбор сделать непросто. Чтобы не пойти на поводу у рекламы, нужно понимать, что оборудовать склад нужно комплексно, учитывая все возможные нюансы производства.

Рассматривая предложения заказчиков, нужно в первую очередь обратить внимание на некоторые особенности данной группы товаров и не допустить 5 грубых ошибок:

1. Не «бросаться» на самые дешевые предложения. Цена стеллажей не может быть ниже элементарной экономической целесообразности, поэтому низкая цена может быть сигналом к тому, что товар не соответствует заявленному качеству или изготовлен с нарушениями технологии.
2. Если заказчик не указал в технических характеристиках номинальную (нормативную) грузоподъемность складского оборудования, то сложно понять, на какую нагрузку оно рассчитано. Покупка такого оборудования может привести к тому, что его грузоподъемности будет недостаточно.
3. Когда в технической документации указана высокая максимальная нагрузка, это не значит, что складское оборудование должно выдерживать такие нагрузки постоянно. Высокая цена за такое оборудование может быть не оправданной, потому что номинальная нагрузка может быть значительно меньшей.
4. Чтобы оборудовать свой склад качественными стеллажами, обязательно нужно чтобы поставщик грамотно разработал и предложил эффективную планировку складского комплекса, доказал рентабельность и целесообразность применения предлагаемых им складских систем.
5. Нужно помнить о том, что при покупке стеллажей важно учесть расходы на их транспортировку, монтаж, ввод в эксплуатацию. Добросовестный поставщик обязан внимательно отнестись к расчетам дополнительных расходов клиента и предложить наиболее подходящий, оптимальный вариант.

Поставщик, который заинтересован в продолжительном сотрудничестве будет задавать много дополнительных вопросов, обязательно ознакомится с помещением, составит научно обоснованное и экономически выверенное коммерческое предложение. Иногда опытные поставщики предлагают несколько вариантов оборудования, различные способы оснащения и гибкие условия оплаты, а также берут на себя ответственность за доставку, установку, дают гарантии.